SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 17 DE ABRIL DE 2005 AÑO 15 Nº784

CASH

ABER DEAN ANGUS

CARNE

Una Película Argentina

PRODUCCIÓN
Tomás Breeders

DIRECCIÓN
Bill Mercado

Sólo en cines


La producción más cara de la historia.


Basada en hechos reales.


Miles de argentinos ya no volverán a verla.

INFORME ESPECIAL. La carne sacudió el índice de precios. La fuerte suba en el primer trimestre del año (8,5 por ciento) convocó el miedo a la inflación. Los empresarios la explican por la suba del consumo interno y la recuperación de las exportaciones. Sin embargo, un puñado de jugadores ejercen fuertes distorsiones incidiendo en la formación de precios.

Gabriel Minvielle

Sumacero

el Libro

TRABAJO Y SUBJETIVIDAD
Entre lo existente y lo necesario
Leonardo Schvarstein y Luis Leopold (compiladores)
Editorial Paidós



La recesión económica de fines de los noventa, obligó a muchos trabajadores a aceptar peores condiciones laborales: aumento de cargas de trabajo, flexibilidad horaria, contratos precarios, salarios ínfimos y pérdida de beneficios sociales. A ello se sumó la proliferación de empresas unipersonales y de prestaciones de servicio a distancia, muchas veces asimilables al trabajo a destajo. Esas modalidades conllevaron la expansión ilimitada del trabajo con la consecuente fagotización de la vida cotidiana. A partir de este diagnóstico desolador, los autores del libro reflexionan sobre la posibilidad de diseñar e instalar nuevas formas de organización del trabajo y, por ende, nuevas formas de relación y de configuraciones sociales.

EL CHISTE

¿Qué es un economista?
Un experto que sabrá mañana porqué las cosas que predijo ayer no sucedieron hoy.
¿Qué es un banquero?
Un amigo que te presta su paraguas cuando el sol brilla y quiere que se lo devuelvas en cuanto empieza a llover (Mark Twain).
¿Qué es un consultor?
Alguien que te saca el reloj de tu muñeca para decirte la hora.

EL ACERTIJO

Una vez le preguntaron a un hombre quién era la persona que estaba en una foto que tenía en sus manos, y él contestó lo siguiente: “Mi familia es muy corta, yo solamente tengo dos hermanas y mi mujer un hermano, y tenemos un hijo, de momento hijo único, aunque espero darle algún hermano más, pero volviendo a la pregunta que me ha hecho le diré, que el padre de quién está en la foto es el hijo de mi padre”.
¿Quién era la persona de la foto?

Respuesta: el único hijo que tenía el hombre.

el Dato

Durante el 2004 la cantidad de empresas que realizó **exportaciones** por menos de 5 millones de dólares anuales llegó a 10.775, lo que significa un incremento del 16 por ciento respecto de las 9329 micro, pequeñas ymedianas empresas exportadoras registradas en el 2003. Este grupo representa el 95,82 por ciento de las empresas argentinas que exportan, mientras que el 4,18 por ciento restante lo conforman 470 grandes empresas. El informe, dado a conocer por la *Fundación Bank-Boston*, muestra que las microempresas y pymes exportadoras concentran la mitad de sus ventas en Sudamérica y un 16 por ciento en los países del Nafta, lo que significa que algo más de dos tercios se comercializan en el continente americano.

la Posta

Las pausas que realizan los empleados para fumarse un **cigarrillo** en horario laboral pueden reducir la productividad empresarial hasta un 10,5 por ciento, según un estudio de la Asociación italiana de Directores de Recursos Humanos. La investigación, realizada en 177 empresas italianas, revela que el problema afecta al 75 por ciento de las compañías que no cuentan con instalaciones reservadas para fumadores, pues los empleados deben salir al exterior para encender un cigarrillo. Un fumador “medio” consume unos cinco cigarrillos por cada nueve horas de trabajo, El estudio calcula unos 10 minutos “perdidos” por cigarrillo fumado. Por lo tanto, el fumador le resta 50 minutos al trabajo por día.

Debe/haber

Durante los dos últimos años, la **economía** creció a tasas del 9 por ciento anual, pero gran parte de la recuperación respondió a la utilización de la capacidad productiva ociosa. La consultora *Ecolatina* informó que la brecha entre el producto real y el potencial se redujo en ese período de 18,5 a 4,8 por ciento. De acuerdo a las proyecciones de la consultora, a fin de año el porcentaje se ubicaría en 1,5 por ciento, poniendo límite al futuro crecimiento si no se realizan nuevas inversiones.

Proyectos

La Subsecretaría de Producción del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires convoca a **pymes porteñas** a la presentación de proyectos para acceder a un subsidio destinado a mejorar la capacidad exportadora. Los proyectos seleccionados recibirán hasta un 50 por ciento del valor del proyecto con un techo de 30 mil pesos para microempresas, 50 mil para pymes y 100 mil para unión de empresas. La convocatoria cierra el 6 de mayo. Las bases del concurso están disponibles en: *www.buenosaires.gov.ar/industria*.

Ranking

Préstamos Hipotecarios
–participación porcentual del mercado, diciembre de 2004–

Entidad	en %
Nación	25,2
Hipotecario	18,7
Provincia	12,0
Río	7,9
Galicia	6,2
BBVA Francés	4,6
Bank Boston	4,3
Ciudad	3,4
BNL	2,8
Nuevo Banco Suquía	1,9
Otros	13,0

Fuente: Cefid-Ar

Empresas

Ferrocentral comenzó el pasado lunes a brindar los servicios regulares de transporte ferroviario de pasajeros entre Retiro y Córdoba, después que estuviera paralizado desde el 4 de marzo de 1993 y que fue reiniciado con el viaje inaugural el pasado 18 de marzo, brindándose a posteriori 2 servicios promocionales gratuitos para el público en general. El convoy parte desde la estación Retiro del Ferrocarril Mitre y cuenta con una formación base con capacidad para 251 pasajeros. Ferrocentral está conformada por la concesionaria Ferrovías y Nuevo Central Argentino.

5,5 por ciento creció la economía de **América latina** el año pasado, pero los altos niveles de pobreza en la región se mantuvieron casi intactos. La conclusión surge del informe anual del *Banco Interamericano de Desarrollo* donde se destaca que “los cinco años de bajo crecimiento por los que pasó América latina antes de 2004 dejaron una profunda huella en el área social, que no ha sido borrada por la reciente recuperación”.

Carne

POR FERNANDO KRAKOWIAK

El miedo a la inflación volvió a poner al mercado de la carne en el centro de la escena. En el primer trimestre del año la carne aumentó 8,5 por ciento en promedio, llegando a explicar casi el 20 por ciento del incremento del costo de vida durante ese período. El alza se explica fundamentalmente por la suba del consumo interno y la recuperación de las exportaciones. Para frenar el avance de los precios, la Secretaría de Agricultura acordó con los representantes del sector una baja de 10 por ciento en cinco cortes de consumo masivo. Pese a las promesas, esa medida todavía no se cumplió. Por lo tanto, el Gobierno amenazó esta semana con elevar las retenciones de 5 a 10 por ciento. A diferencia de otros sectores, el mercado de la carne muestra cierta atomización en sus distintos eslabones. Sin embargo, en instancias clave como el Mercado de Liniers un puñado de jugadores ejerce fuertes distorsiones incidiendo en la formación de precios.

En la etapa inicial de la producción intervienen los criadores (que controlan los vientres de parición y los reproductores) y los invernadores que les compran novillitos a los criadores y se dedican a engordarlos. El país posee un stock vacuno de 52 millones de cabezas distribuido en 254 mil explotaciones agropecuarias. Apenas el 3,74 por ciento de las explotaciones posee el 41 por ciento de los animales, pero igual la atomización del mercado es importante en comparación con otros sectores productivos oligopólicos. En la etapa de faena, operan 469 frigoríficos con una tasa de concentración baja, pues los 16 primeros suman apenas el 25,65 por ciento de la actividad. En la etapa de distribución la dispersión también es significativa porque, pese al avance de los supermercados, miles de carnicerías concentran cerca del 60 por ciento de las ventas. Estos números son presentados por el sector como una muestra de la transparencia existente en el mercado.

Sin embargo, el precio de referencia de la carne se fija en el Mercado de Liniers, un canal de comercialización donde el año pasado se concretó sólo el 16,3 por ciento de las operaciones de venta de cabezas de ganado. En ese espacio, los supermercados y un reducido grupo de consignatarios y productores evidencian un claro liderazgo y tienen la capacidad suficiente para inducir los precios. Por ejemplo, el martes 8 de marzo el ganado alcanzó niveles record superando los tres pesos por kilo vivo. Ese monto hizo resurgir el temor a la inflación e instaló la suba de precios en la agenda del Gobierno. Entonces se identificó a la lluvia como principal responsable por las restricciones en la oferta debido a las dificultades de los productores para llevar las vacas al mercado, pero fue el Supermercado Coto el que convalidó esas cifras exorbitantes al comprar 1154 cabezas, el 14,86 por ciento del total operado en Liniers, argumentando que un conflicto con el sindicato de camioneros de Hugo Moyano le había imposibilitado comprar carne los días previos.

De esa forma, se generó una suba de precios en todo el mercado. Fuentes del sector aseguraron a **Cash** que las compras que realiza Coto en los remates de hacienda no le alcanzan para abastecer toda la carne que necesita. Lo que hace ese supermercado es acordar estrategias con consignatarios que llevan cabezas a Liniers. Convalida precios altos con la compra de uno o dos lotes beneficiando a los productores, y luego deja pasar la hacienda y termina comprando al valor promedio del día en el mercado secundario en forma directa sin remate y en efectivo, en lo que se conoce como “venta al oído”. Conductas similares tiene el resto de los supermercados aunque con menor poder de compra.

Además, varios agentes adquieren cabezas en Liniers a pedido de supermercados y luego faenan la carne en frigoríficos de terceros que operan como plantas de desguace. Es decir, los matarifes abastecedores, tal como se los conoce, llevan los animales a determinados frigoríficos que preparan la media res (que luego terminará en el supermercado) y reciben los rezagos por la prestación del servicio (cueros, sangre, vísceras, etc.). Por lo tanto, en los hechos la concentración de las compras es mayor. Expertos del

El sector y el acuerdo de precios

LUCIANO MIGUENS
presidente de la Sociedad Rural

“No funcionan”

“La carne se mantuvo relativamente estable durante los últimos años por la retracción del consumo interno y el cierre de algunos mercados de exportación. Luego la situación se revertió porque el país empezó a crecer y la exportación se recuperó al ser declarada libre de aftosa. El acuerdo de precios impulsado por el Gobierno es una medida de emergencia que no comparto porque hay pruebas sobradas de que a la larga no funciona. Lo que se debería hacer es otorgar incentivos impositivos y favorecer el acceso al crédito para impulsar un aumento de la producción. Si alguna de esas medidas se hubiera puesto en práctica hace un año hoy tendríamos una mayor oferta.” C

MIGUEL SCHIARITTI
presidente de la Cámara de la Industria de la Carne

“Tiene éxito”

“En el último año la carne aumentó 12 por ciento y, paradójicamente, el consumo subió de 59 a 66 kilos per cápita. Eso se debe al aumento de la masa salarial. Por lo tanto, queda claro que el aumento de precios tiene relación directa con el aumento de la demanda. El acuerdo de precios está teniendo éxito porque el objeto era reducir las expectativas inflacionarias e inducir los precios a la baja y las dos cosas se están cumpliendo. Ahora lo que se debe hacer es concientizar al productor del aumento de la demanda interna y externa y, por ejemplo, otorgar créditos para la retención de vientres con amortizaciones razonables.” C

sector calculan que los supermercados suman cerca del 35 por ciento de la demanda existente en Liniers.

Otra fuente aseguró a **Cash** que también es una práctica común el acuerdo entre consignatarios para retacear la oferta recomendándoles a los productores que "aguanten" la hacienda para lograr que el precio suba. Los productores consultados por este suplemento negaron que se produzca esa retención especulativa. Ellos afirman que el aumento de la demanda interna es lo que eleva los precios y una vez que éstos suben parte del ganado vacuno deja de ser destinado a faena y comienza a ser tratado como bien de capital para la producción de terneros o de kilos suplementarios. Así es como ante un aumento de precios se reduce la oferta de corto plazo. Más allá de las causas, lo cierto es que el Mercado de Liniers también está en la mira del Estado y la hipótesis de máxima es que podría llegar a disolverse si la suba de precios no puede ser evitada.

Otra instancia clave donde se puede identificar a los principales operadores de la carne es en el mercado de las exportaciones. Apenas diez frigoríficos acumulan el 70 por ciento de las ventas, entre los que se destacan Swift-Armour, Finexcor, Quickfood, Friar, Arre Beef y Temux. En ese mercado la crema del negocio son las 28.500 toneladas de la Cuota Hilton, un cupo de exportación a la Unión Europea de un conjunto acotado de cortes, otorgado a la Argentina para compensar los efectos negativos generados por la Política Agraria Común del bloque europeo. Esa cuota es distribuida por el Estado entre los frigoríficos que cumplen con ciertos requisitos sanitarios y al momento de su asignación se puede ver el poder de lobby diferencial que tienen algunos jugadores. Además, los mayores precios internacionales, las restricciones en la oferta de algunos exportadores clave como Estados Unidos y Canadá, la recuperación del mercado chileno y el crecimiento de mercados no tradicionales como Rusia e Israel hicieron que las exportaciones alcanzaran el año pasado 620 mil toneladas y 1053 millones de dólares. Desde 1979 no se exportaba ese volumen y la barrera de los 1000 millones sólo había podido ser superada en 1995. Maximiliano Scarlan, economista del Centro de Estudios Bonaerense, aseguró a **Cash** que "este año las perspectivas del sector también son muy favorables. Eso se evidencia en zonas del país donde antes se dedicaban a la actividad agrícola y ahora están volviendo a la carne".

Los mayores ingresos provenientes de la exportación incidieron en la suba de precios interna porque, más allá de que sólo representan el 20 por ciento de la producción, los vendedores no diferencian precios entre mercado interno y externo. El acuerdo impulsado por el Gobierno busca que esa diferenciación de precios exista, pero si no se logra por consenso amenaza con recurrir al aumento de las retenciones para intentar nivelar la diferencia hacia abajo. Mientras tanto continúa negociando, pues más allá de los múltiples jugadores que participan en el sector, no hace falta una mesa muy larga para sentarse a discutir los precios. C



AFP

Precios carne

■ El miedo a la inflación volvió a poner al mercado de la carne en el centro de la escena.

■ En el primer trimestre del año la carne aumentó 8,5 por ciento en promedio.

■ Esa suba explica casi el 20 por ciento del incremento del costo de vida durante ese período.

■ Empresarios del sector explican el rebote de precios por la suba del consumo interno y la recuperación de las exportaciones.

■ A diferencia de otros sectores, el mercado de la carne muestra cierta atomización en sus distintos eslabones.

■ Sin embargo, en instancias clave como el Mercado de Liniers un puñado de jugadores ejerce fuertes distorsiones incidiendo en la formación de precios.

claves

EL INVENTO DE MARTINEZ DE HOZ

El índice "descarnado"

El precio de la carne es un motivo de preocupación recurrente cuando la inflación comienza a despegar debido a la fuerte incidencia que tiene en el Indice de Precios al Consumidor. En distintos períodos de la historia argentina, los gobiernos apelaron a diversas herramientas para intentar contener las subas: fijación de precios máximos, días de veda, firma de acuerdos voluntarios de precios e incluso la creación de un índice de precios "sin carne". El responsable de esa "original" idea fue el ex ministro de Economía de la última dictadura militar, José Alfredo Martínez de Hoz. En julio de 1979, la inflación se había vuelto imparable para el gobierno de facto y la carne estaba entre las principales impulsoras al haber acumulado una suba anual de 300 por ciento. Entonces, Martínez de Hoz lanzó un índice de precios que no contemplaba las carnes rojas ni sus preparados. Lo insólito es que el Indec también siguió publicando el índice de precios "con carne". Por ejemplo, en septiembre de 1979 se difundió la inflación acumulada de los primeros ocho meses de ese año. Los precios minoristas habían subido 95,7 por ciento, pero el índice "descarnado" acumulaba 85,8 por ciento. La publicidad del índice más bajo no tuvo mayor efecto porque, al coexistir los dos datos, los contratos se siguieron indexando en base al indicador tradicional. Una estrategia similar a la de Martínez de Hoz implementó el ministro Roberto Lavagna en febrero de 2003 cuando decidió modificar el modo de calcular la pobreza, valorizando la Canasta Básica Alimentaria con precios más bajos que los que utiliza el Indec. El resultado fue "espectacular": en un abrir y cerrar de ojos 2,8 millones de personas dejaron de ser pobres y 2,6 millones salieron de la indigencia. Ni el índice de Martínez de Hoz ni el de Lavagna lograron prosperar. C

Opinan tres especialistas: ¿por qué aumentó la carne?

JORGE SCHVARZER
economista Plan Fénix-UBA

"Están recuperando márgenes"



"En el mercado de la carne ningún jugador es decisivo, pero algunos tienen más peso que otros y se conocen entre sí; es decir que si cuatro o cinco frigoríficos o diez ganaderos se ponen de acuerdo pueden incidir en los precios. Eso ocurre porque en el mercado de Liniers se definen las cotizaciones y por ahí pasa sólo cerca del diez por ciento de la carne que se negocia en el país, pero define el precio para todos. En esta oportunidad parece que el aumento de la demanda interna está siendo aprovechado por el sector para recuperar sus márgenes de ganancia. El Estado tiene varias herramientas para intentar controlar la situación. Una son las retenciones; otra es incrementar los controles sanitarios como forma de presión; otra alternativa sería retirarles la Cuota Hilton a los frigoríficos que suben los precios en el mercado interno. Esa es una cuota de exportación de carne a Europa que garantiza ingresos extraordinarios a los frigoríficos y que es distribuida por el Estado. No puede ser que quienes tienen ese beneficio, a su vez aumenten los precios en el mercado local." C

JUAN CARLOS MAFFEI
economista Grupo CEO

"Crecen con las exportaciones"

"La suba de precios de la carne vacuna se debe a la mayor demanda desde la exportación que hace relativamente escasa la oferta disponible. El consumo interno acompaña en desventaja debido a la limitada capacidad de compra del consumidor. La oferta insuficiente se explica por la falta de incentivos que tuvo la producción en los últimos años. Los bajos precios fueron consecuencia del cierre de los mercados externos luego de la reaparición de la aftosa, del avance de la agricultura sobre áreas ganaderas y la reacción débil del mercado interno luego de la salida de la convertibilidad. La carne de la Argentina en términos de calidad/precio todavía es competitiva y tiene margen para exportarse más y a mayor precio. Sería lo mejor aceptar que hay cortes de la res que tienen un valor mucho mayor para la demanda externa que aquello que puede ofrecer el mercado interno. El mejor precio alentaría a la producción a ofrecer más a futuro y el consumo interno debería reducirse al ser sustituido por otras carnes, que en la actualidad son más baratas en sus costos de producción, y/o por cambios en la dieta." C

ROBERTO DVOSKIN
economista Universidad de San Andrés

"Existen comportamientos oligopólicos"



"El mercado de la carne está atomizado a nivel de producción y muy concentrado en la industria porque más allá de la cantidad de frigoríficos, los poderosos son los que controlan las exportaciones. Esas empresas rigen el mercado y tienen comportamientos oligopólicos porque condicionan los precios. El control no sólo tiene que ver con el porcentaje de mercado sino con el liderazgo que ejercen. Ahora aprovecharon el aumento de la demanda para subir los precios. El problema es que el carnicero aplica el aumento y si es aceptado por el mercado, después no hay ninguna razón para que lo baje. El Gobierno tiene que tener en cuenta que es muy complicado hacer acuerdos de precios sin fijar un castigo para el que no cumpla. Para mantener los precios, al sector industrial se le puede impedir exportar o aumentarle las retenciones. En el sector minorista hay que publicar precios de referencia. A la gente le dicen que busque precios más baratos pero no sabe con relación a qué. El Gobierno tiene que hacer valer los instrumentos disponibles. Hasta ahora se dedicó a gritar, pero los industriales de la carne no se asustan fácilmente." C

CONTADO

De novela

“Una vez me dijo usted que la economía nunca ha detenido a la historia y quizá tenga razón. Pero que la economía hace historia (si no ***la*** *historia) es igualmente cierto. Usted ha decidido adoptar dos políticas que le aseguran apoyo popular (¿por cuánto tiempo?) y conflicto internacional (con la única gran potencia mundial). En cuanto al apoyo popular, vuelvo a preguntarle, ¿por cuánto tiempo?”*

La silla del águila, *Carlos Fuentes*, página 34.

Por Marcelo Zlotogwiazda

El párrafo de la extraordinaria novela del escritor mexicano es parte de la carta que un asesor le escribe al presidente de ese país a los pocos días de que el primer mandatario decide romper lanzas con los Estados Unidos y el país sufre como represalia el corte de su sistema de comunicaciones.

Usando esas palabras la economía argentina ya ha hecho historia en materia de deuda externa, y no sólo porque declaró el mayor default soberano o porque consiguió la quita más grande de esos compromisos sino también porque en esa negociación desafió a los organismos internacionales de una manera que no tiene muchos precedentes. Mark Weisbrot, un economista muy heterodoxo del Center for Economic and Policy Research (Centro de Investigaciones Económicas y Políticas) de Washington acaba de escribir: “En los últimos años el poder de los organismos financieros internacionales se ha erosionado un poco, como consecuencia de que la Argentina los desafió y ganó. Después de defoltear su deuda privada por 100.000 millones de dólares y amenazar con hacer lo mismo al propio FMI dos veces, sorprendió a todos los expertos por su rápida recuperación y por el achicamiento del peso de su deuda”.

Pero la verdad es que en términos de modificar la relación entre los países endeudados y las dos instituciones multilaterales nacidas en Bretton Woods, la oportunidad de hacer verdadera historia, historia de la buena y aún más indeleble que la ya vista, está por delante y fue esbozada por el mismísimo Néstor Kirchner durante el vuelo a Alemania. No hay duda de que dejar de considerar al FMI como acreedor privilegiado sería lo más trascendente de su gobierno, hasta ahora. Por supuesto que del dicho al hecho hay un trecho, varias circunstancias por ocurrir y cien mil dudas antes de decidir.

Pero en cuanto el apoyo popular, ¿cuánto y por cuánto tiempo?, preguntaría el asesor al presidente Lorenzo Terán de la novela.

Vayan algunas pistas. El sitio de Internet de *Clarín* preguntó si dado el endurecimiento del organismo, hay que seguir o dejar de pagarle, y un 55 por ciento optó por la segunda alternativa. Por su parte, en una encuesta que Heriberto Muraro realizó la semana pasada, las negociaciones con el FMI son entre los diferentes desempeños gubernamentales las mejor consideradas por la población: 32 por ciento respondió que están bien llevadas, 45 por ciento regular y sólo 13 por ciento contestó mal.

En las restantes preguntas la gestión económica queda peor parada. Por ejemplo, 81 por ciento cree que los acuerdos de precios no funcionan, sólo un 29 por ciento califica de bueno el desempeño económico general, apenas uno de cada cinco aprueba la política en relación con las empresas de servicios públicos, lo mismo sucede con la creación de empleos, y el 60 por ciento está en contra en materia de política salarial. Aun así el Presidente y Roberto Lavagna siguen teniendo una razonable buena imagen (53 por ciento muy buena o buena el primero, 41 por ciento buena el ministro), aunque muy lejos de los guarismos de hace unos meses.

Paradójicamente, que el Gobierno concrete su amenaza depende más de actitudes ajenas que propias. Por lo que se conoce públicamente y por lo conversado en privado con los más encumbrados funcionarios que tienen voz en el asunto, el margen para ceder en la negociación que ya comenzó y que se acelerará a partir de esta semana, lo tienen más claro de este lado que del bando acreedor. Si la intransigencia de enfrente los empuja más allá de ese límite, les habrá llegado el momento de hacer historia o dar marcha atrás.

Y más que una cuestión de principios, que los hay, pero no son los determinantes, lo que pesa son los números. El Gobierno necesita inevitablemente que le refinancien los pagos a los organismos internacionales porque no puede seguir abonando con fondos propios como lo ha venido haciendo. Pero no está dispuesto a aceptar cualquier condicionamiento, y en particular dice ser inflexible en la negativa de reabrir el canje.

Retomando las palabras del consejero presidencial: “*Para que vea que no soy tan dogmático no voy a decirle que el apoyo popular durará más que el fugaz apoyo patriótico que siempre nos será dado si nos enfrentamos a los gringos, sin calcular las consecuencias. Pondré la otra mejilla y le diré, señor Presidente, bajo pena de cinismo, que México y América latina sólo avanzan si se dedican a crear problemas. La importancia de México y de Latinoamérica es que no sabemos administrar nuestras finanzas. En consecuencias, somos importantes porque les creamos problemas a los demás*”.

Así fue históricamente. La actualidad amaga con ser diferente. C

Tarifas
privatizadas

Claves

■ “Desde fines de 2004 fueron firmadas una docena de ‘cartas de entendimiento’ con privatizadas.”

■ “Se definen incrementos en los ingresos de los concesionarios y aumentos de las tarifas finales.”

■ “Se posterga la renegociación integral de los contratos.”

■ “Al realizar concesiones ‘transitorias’, como los aumentos tarifarios, se corre el riesgo de dar a las firmas ciertos derechos adquiridos.”

AFP



“La aspiración oficial es culminar las renegociaciones antes de fin de año”, estima Pesce.

LLAMAMIENTO A AUDIENCIAS PUBLICAS

Cartas marcadas

POR JULIETA PESCE *

El Gobierno convocó en forma unilateral a once empresas del sector energético para definir “cartas de entendimiento”, postergando la renegociación integral de los contratos.

La convocatoria para realizar las audiencias públicas de 11 empresas del sector energético se inscribe en una serie de avances en el proceso de renegociación con las privatizadas. Desde fines de 2004 fueron firmadas una docena de “cartas de entendimiento” con ferrocarriles de carga; algunas eléctricas; dos de los accesos a la ciudad de Buenos Aires y con las cuatro terminales del puerto porteño. En esos documentos aparecen con matices algunos denominadores comunes, entre los que se destacan:

■ Incrementos en los ingresos de los concesionarios (del 23 al 31 por ciento en las distribuidoras y transportistas eléctricas) y aumentos de las tarifas finales (cercanas al 15 por ciento en autopistas).

■ Indexación de tarifas. Para las eléctricas, ante una variación superior al 5 por ciento en el Indice General de Variación de Costos, que será analizada por el ente, considerando el plan de inversiones asociado. Para las autopistas se tendrá en cuenta una variación similar, pero sobre un índice combinado entre los precios mayoristas y de la Construcción y el aumento deberá ser solicitado por la empresa y aprobado por el órgano de control. Quedan exceptuados de estos mecanismos las terminales portuarias, que redujeron algunas de sus tasas, pero mantuvieron dolarizadas buena parte de ellas, y los ferrocarriles.

■ Postergación de la renegociación integral de los contratos.

■ Condonación de multas (de casi 2,7 millones de pesos para el Acceso Norte), reprogramación del pago de las mismas en hasta 10 años (en Edelap, por una suma cercana a los 28 millones), o postergación de los temas en litigio (cánones o multas impagos como en trenes).

■ Imposibilidad de los tenedores del paquete mayoritario de modificar su participación o vender sus acciones durante el período de transición acordado.

■ Suspensión de las presentaciones o demandas judiciales por la situación derivada de la Ley de Emergencia Económica. También se prohíbe la realización de presentaciones en el futuro y, en caso de que éstas fueran efectuadas, el Estado podrá requerir su retracción, so pena de rescisión contractual. En convenios como el de Transener se redobla la apuesta: el concesionario y sus accionistas deberán declarar a favor de la Argentina en el juicio internacional entablado por el ex socio National Grid.

Al respecto, caben algunos comentarios.

1. En aquellos casos a indexarse de modo semiautomático por el IVC, al determinarse un régimen tarifario mutable también según los costos de explotación, se estaría virando hacia un régimen con características del tipo cost plus: las alzas en los costos se trasladan a las tarifas. Ese ajuste contraviene lo dispuesto en el artículo 4º de la Ley 25.561, en donde explícitamente se mantienen derogadas “con efecto a partir del 1 de abril de 1991, todas las normas legales o reglamentarias que establecen o autorizan la indexación por precios, actualización monetaria, variación de costos o cualquier otra forma de repotenciación de las deudas, impuestos, precios o tarifas de los bienes, obras o servicios”. Así, paradójicamente, al avanzar en el proceso de renegociación cuyos lineamientos están estipulados en esta ley, se acuerdan cláusulas (como la de indexación tarifaria) que desvirtúan su “letra” y “espíritu”. Más aún, se evapora su esencia porque la discusión con las empresas se focaliza casi de modo exclusivo en las tarifas, dejando de lado la revisión integral de los contratos que dicha norma alienta. Al seguir postergando la revisión global de los contratos, pero realizando concesiones “transitorias”, como los aumentos tarifarios, se corre el riesgo de dar a las firmas ciertos “derechos adquiridos” que más tarde podrían ser difíciles de revertir.

2. Si bien la cláusula que obliga a suspender los actuales reclamos ante tribunales locales o extranjeros es un intento válido de preservar al Estado frente a la avalancha de presentaciones judiciales que las privatizadas han realizado ante el Ciadi por montos exorbitantes, esto parecería ser insuficiente. Debería exigirse la renuncia a los mismos desde el inicio de las renegociaciones, ya que carece de coherencia la posibilidad de que el Estado pueda renegociar el contrato de una empresa que paralelamente le está realizando un juicio multimillonario.

3. La celeridad que el Gobierno impuso a la firma de estos arreglos parecería responder a que los eventuales aumentos tarifarios se dispongan alejados de las elecciones de octubre.

El anuncio unilateral de convocatoria a las próximas audiencias públicas, la aspiración oficial es culminar el proceso renegociador antes de fin de año. La unidad a cargo de la revisión contractual (Uniren) formalizará las actas de entendimiento con las empresas, en las que deberá contemplarse las apreciaciones volcadas en las audiencias públicas. Luego la Comisión Bicameral del Congreso discutirá y analizará dichas actas considerando nuevamente lo discutido en las audiencias públicas, para finalmente dar lugar a su posterior aprobación por parte del Poder Ejecutivo, previa revisión de los organismos de control.

Sería alentador que tanto la Uniren como la Comisión Parlamentaria analizaran las posibles contravenciones legales que estos acuerdos pudieran aparejar, e incluyeran en su análisis aspectos como el desempeño empresario, los niveles de (in)cumplimientos, la calidad del servicio prestado y la distribución del ingreso. C

* *Investigadora de Conicet.*

INVERSION MILLONARIA DE TELEFONICA PARA LANZAR MOVISTAR

Una M de 100 millones de dólares

Telefónica unificó sus operaciones en 13 países de habla hispana bajo la marca Movistar. En total, gestiona más de 80 millones de clientes. En Argentina, más de 15.000 personas trabajan para la nueva imagen.

DyN



La marca Movistar es la nave insignia de Telefónica Móviles.

La telefonía móvil ha sido el sector que ha liderado la recuperación de la utilización de los servicios públicos, según el indicador que elabora el Indec. Ya existen más unidades celulares que fijas, y la cantidad de clientes sigue creciendo a ritmo acelerado. En un mercado en expansión, con fuerte competencia entre las principales empresas del sector, emergió con intensidad la fusión Movicom-Unifón, reunida en la marca Movistar. En realidad, Movistar es la nave insignia de Telefónica Móviles para unificar la imagen de sus operaciones en 13 países de habla hispana. En esa campaña de lanzamiento publicitario requirió casi 100 millones de dólares.

La misma compañía fue presentada en el mismo momento en la Argentina, Venezuela, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Panamá, Guatemala, Nicaragua y Uruguay. En esos países Telefónica adquirió las filiales de Bell South, a un valor total de más de 5800 millones de dólares. Sólo por Movicom desembolsó 1000 millones. La renovación incluyó también al país de origen de Telefónica, España. En cambio, en Brasil y en Marruecos, las marcas de Telefónica sigue siendo Vivo y Meditel, respectivamente, debido a que en esas filiales la empresa española no posee la mayoría del paquete accionario.

Esta movida significó la participación de más de 100.000 personas, encargadas de los distintos aspectos de la implantación y desarrollo de la nueva imagen de Movistar en 13 países, que suman un mercado de 500 millones de habitantes. En particular, en la Argentina, un equipo de más de 15.000 personas trabaja para la nueva imagen de Movistar. El anuncio representa la consolidación de Telefónica Móviles como uno de los mayores grupos de telefonía móvil del mundo y el mayor conglomerado de telefonía celular del mercado de habla hispana y portuguesa. En la actualidad, Telefónica Móviles gestiona más de 80 millones de clientes.

El cambio de marca en el país no supone que los clientes de Movicom y Unifón tengan que cambiar ni su terminal ni su número telefónico al pasar a ser clientes de Movistar. En esta plaza, la compañía cuenta con más de 5,5 millones de clientes, ocupando así el liderazgo del mercado. Unifón aprovechó el entorno de mayor estabilidad económica que dio impulso al mercado celular en 2004, y llevó la tasa de penetración al 42 por ciento. El número de clientes de Unifón creció un 84,8 por ciento en el año, hasta llegar a los 3,4 millones.

Países: La compañía fue presentada al mismo tiempo en la Argentina, Venezuela, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Panamá, Guatemala, Nicaragua y Uruguay.

Durante el año pasado, en el marco de un fuerte incremento comercial de las operadores del Grupo Telefónica y una creciente competencia en todos los mercados de operaciones, Telefónica Móviles obtuvo ingresos consolidados de 11,828 millones de euros, lo que supone un crecimiento anual del 17,5 por ciento. Las acciones de esa compañía cotizan en las Bolsas españolas y en New York Stock Exchange con el símbolo TEM, reuniendo cerca de 1,2 millones de accionistas. Es la tercera empresa de telefonía móvil por capitalización bursátil en Europa y la cuarta compañía del mercado bursátil ibérico. Su principal accionista es Telefónica SA, que detenta el 92,45 por ciento del capital. C

Empresas
publicidad

Claves

■ La telefonía móvil ha sido el sector que ha liderado la recuperación de la utilización de los servicios públicos, según el indicador que elabora el Indec.

■ Ya existen más unidades celulares que fijas, y la cantidad de clientes sigue creciendo a ritmo acelerado.

■ En un mercado en expansión, con fuerte competencia entre las principales empresas del sector, emergió la fusión Movicom-Unifón, reunida en la marca Movistar.

■ Esa será la marca de operaciones en 13 países de habla hispana.

■ La campaña de lanzamiento publicitario requirió casi 100 millones de dólares.

EL BAUL DE MANUEL **Por M. Fernández López**

Efecto sustitución

El ser humano cambia su conducta al sobrevenir alteraciones en su entorno. No sobrevivió en la tierra por su mayor fuerza física sino por su cerebro. En el origen debió superar adversidades naturales, y más tarde, agresiones creadas por sus semejantes, como las que surgen del intercambio de bienes en el mercado. Creó la economía, una de cuyas primeras “leyes” es la de la demanda, que expresa uno de tales cambios: el cambio en la demanda de un bien cuando su precio varía. No reducir el hombre la cantidad que demanda de un bien cuando su precio sube, sería ir contra su propio bienestar. Si dispone de 100 pesos y compra un artículo que vale 10, le sobran 90 para otras compras. Si el artículo sube a 11 pesos y el resto de los bienes que adquiere no cambia de precio, seguir comprando igual cantidad significa que le sobran 89 para otras compras. Su nivel de vida necesariamente baja. Su defensa es no comprar el bien anterior, ahora a 11, y cambiar por otro similar que valga 10, que probablemente será de calidad menor. Esto permite ver que la demanda de cualquier bien depende de los precios de todos los bienes que cada persona demanda. Cualquier suba de un precio reduce el ingreso del consumidor, lleva a reducir la cantidad demandada de ese bien y de sus bienes complementarios, y a sustituir esa demanda por la de otros bienes. Sólo un negado –y en este país es una estirpe ya extinguida– permanecería sin hacer algo. Sin embargo, el Gobierno gasta carradas de dinero en atosigarnos con una propaganda para que sustituyamos un bien cuyo precio aumenta. El hecho recuerda la gran mentira de los cronistas de Indias, que informaban que los indios guaraníes eran tan bobos que los padres jesuitas a medianoche debían tocar una campana para que cumplieran sus deberes conyugales. El gran Hegel recogió este disparate en sus *Lecciones sobre la Historia Universal*. Era parte de una literatura europea, de antigua data, orientada a demostrar que en el Nuevo Mundo toda cosa y ser era más pequeño o menos maduro. Ello tenía un propósito evidente: convencer que los americanos no podían gobernarse por sí solos y debían ser tutelados como infantes por la vieja Europa. Si no es ése el fin de la publicidad oficial, debería demostrarlo, y reorientar los dineros que derrocha en tales propagandas hacia otros fines más útiles a la sociedad, por ejemplo, en mejorar las remuneraciones en el sistema público de salud. C

Vence Ganancias

Mencionar el 18 de abril es, para ciertas personas, como presentarle a un vampiro un crucifijo o una ristra de ajos. Antes que se implantara en febrero de 1932 el entonces bautizado por Raúl Prebisch como *impuesto a los réditos*, la clase pudiente argentina en bloque se oponía hasta a hablar del asunto, en el que se interesaron Weigel Muñoz, Oria y Dell’Oro Maini durante la primera presidencia de Hipólito Yrigoyen, y el ministro Rafael Herrera Vegas en la presidencia de Alvear, cuando buscó informarse sobre el tema enviando a jóvenes becarios de Ciencias Económicas a Estados Unidos, Europa y Oceanía a conocer la experiencia del “income tax”. Resistir la tributación directa fue (y es) un viejo deporte argentino, desde 1821 cuando Bernardino Rivadavia intentó crear un sistema tributario fundado en la riqueza de los ciudadanos de Buenos Aires, o la propuesta de Esteban Echeverría (1837) de un sistema tributario fundado en la calidad de los terrenos y su distancia a la metrópoli portuaria. El impuesto a los ingresos (el *income tax* de los británicos) significaba un cambio radical en los fines del Estado. Los terratenientes y latifundistas, como lo reconoció Alberdi mismo, querían un Estado al servicio de sus intereses, o como decía Smith y Alberdi repetía: un Estado para proteger a los ricos (en este caso, los propietarios de grandes estancias, mayormente ubicados en Buenos Aires) en contra de los pobres. Los *años dorados* de la Argentina fueron también los de un Estado represor (y exterminador) de las poblaciones originarias, los trabajadores y los movimientos sociales. El *income tax* presuponía un Estado que buscase equilibrar inequidades: sacar algo de aquellos que más tenían, y entregar algo a quienes tenían menos, o poco, o nada. No necesariamente dándoles dinero sino permitiendo al pobre y al trabajador acceder a determinadas prestaciones que no podrían pagar si ellas fuesen provistas a través del mercado por empresas particulares, como la educación, la salud, la pensión por vejez y enfermedad; o impidiendo la explotación del hombre por el hombre a través de la reglamentación de la jornada laboral y condiciones de trabajo en general, y de mujeres y niños en particular. Además, si este impuesto es progresivo, actúa como estabilizador automático, al tomar *más* cuando la economía está en expansión, enfriándola, y *menos* cuando la economía declina. C

Finanzas
el buen inversor

RETROCESO DE ACCIONES Y BONOS Y REFUGIO EN PLAZOS FIJOS

Pasar a la defensiva

La city está cruzada por un clima de moderación, con tendencia conservadora, pero sin caer en pesimismo. La demora en concretar el canje achicó los negocios con bonos. Apuesta a un próximo repunte.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

No se dio el escenario que habían imaginado tanto los financistas como el Gobierno y el Banco Central. A poco de finalizar el canje, cuando ya se percibía el éxito de la operación, corredores y funcionarios se preparaban para un fuerte movimiento del mercado financiero: se preveía una afluencia de capitales golondrina y un boom bursátil. Pero nada de eso ocurrió. Cambió el contexto internacional y las trabas judiciales al canje enfriaron el panorama. La previsión de una mayor inflación terminó por arruinar la fiesta de los hombres de la city.

Cuando se agitan las plazas financieras, los inversores actúan de manera conservadora. Los momentos de incertidumbre, dicen en el recinto, son los peores para hacer negocios, y sólo los más osados se juegan a la pesca de jugosas ganancias. Esto fue lo que sucedió en el microcentro durante las últimas semanas.

A partir de febrero se notó una preferencia por los plazos fijos. Esos depósitos, que habían quedado planchados, crecieron de 37.600 a casi 40.000 millones de pesos desde entonces. Esta es toda una señal de la moderación de los financistas: si bien la tasa pasiva promedio saltó del 2,7 al 3,3 por ciento anual en las últimas semanas, no caben dudas de que se trata de una rentabilidad sumamente negativa: es muy probable que la inflación de este año termine siete puntos por encima de ese nivel.

En la city estiman que las perspectivas no se modificarán demasiado en las próximas semanas. En primer lugar porque el Banco Central ha adoptado una estrategia de corte ortodoxo para enfrentar el recalentamiento de los precios. Se descuenta que el aumento de los rendimientos de los pases pasivos y de las Letras del BC (Lebac) de corto plazo seguirán en ascenso para contraer la base monetaria. Las tasas de las Lebac a un mes subieron de 3,0 a 4,0 por ciento y de 3,5 a 4,9 por ciento anual en los títulos a tres meses durante los últimos 30 días. Los bancos están trasladando en parte esa mayor rentabilidad que les ofrece el Central a los ahorristas, pero todavía queda mucho camino por recorrer para que esas tasas sean positivas.

El alargamiento de los plazos fijos con CER, a un mínimo de un año, dio lugar a una incipiente caída en el stock de estos depósitos, que cayó en 100 millones de pesos en dos semanas y ahora se encuentra en 6300 millones. Los inversores que salen de esta alternativa se pasan a los plazos fijos tradicionales, lo que es una muestra más del conservadurismo que domina los negocios.

En este contexto, las opciones de inversión se fueron acotando. La postergación en la entrega de los títulos públicos surgidos en el canje aplazó otro negocio, y el mercado accionario se redujo en forma notable.

¿Cuáles son las perspectivas? Más allá de lo que decida la Cámara de Apelaciones del Tribunal de Nueva York, que dará el banderazo de largada a las transacciones con los nuevos bonos, los operadores confían en un relanzamiento de las acciones durante el bimestre mayo-junio. La apuesta es que finalmente no se producirá una espiral inflacionaria y que, entonces, las compañías podrán seguir mostrando balances positivos. C

Gustavo Mujica



En el mercado la prudencia es lo que cotiza en alza. En ese escenario, el plazo fijo es la inversión preferida.

McDonald's invertirá 10 millones de pesos este año para renovar sus locales y relanzar el sistema “Club Automac”. Desde mañana, quienes consuman desde su vehículo sumarán puntos que podrán canjear por premios.

Repsol YPF auspiciará la inauguración de la “Sala del Bicentenario, Espacio INCA Latitud 90”, primera sala de proyección de cine en la historia de la Antártida.

Banco Comafi lanzó una nueva línea de depósitos a plazo fijo con retribución en bienes durables. Las retribuciones incluyen equipos de Home Theatre, televisor es de 29 pulgadas y cámaras digitales.

El **Banco Ciudad** emitirá extractos de cuentas corrientes y cajas de ahorro en sistema Braille para sus clientes no videntes, lo que la convirtió en la primera entidad financiera en ofrecer este servicio.

Banco Patagonia lanzó una nueva línea de préstamos hipotecarios a tasa fija y con plazos de hasta 10 años. La nueva línea tiene una tasa fija a 10 años del 9,75 por ciento y del 9,5 por ciento a 5 años.

ME JUEGO

SERGIO GIUDICE
analista de Del Giudice Sociedad de Bolsa

Acciones.
Después de la salida del default se desinflaron las expectativas de los inversores, a pesar del contexto de crecimiento económico. El contexto internacional, donde ahora se aguarda un menor crecimiento de los Estados Unidos, junto a las expectativas inflacionarias jugaron en contra del mercado. Creo que el piso del MerVal está en los 1200 puntos (el viernes cerró en 1276). De ahí en más se espera un rebote de los precios.

Dólar.
Creo que el Banco Central y el Banco Nación tienen margen para sostenerlo en 2,90 pesos.

Tasas.
Si bien es cierto que se dio una tendencia alcista en las últimas semanas, todavía las tasas son negativas en términos reales. No creo que suban mucho más.

Recomendación.
Me inclino por las acciones, más aún si el MerVal cae a 1200 puntos. Me gustan Aluar y Tenaris y, del panel general, Alpargatas y Comercial del Plata.

RESERVAS

SALDOS AL 13/04 –EN MILLONES–

	EN U$S
TOTAL RESERVAS BCRA.	20.594
VARIACION SEMANAL	111
CIRCULACION MONETARIA (EN PESOS)	37.390

Fuente: BCRA

EVOLUCION DEL CER

FECHA	INDICE
17-ABR	1,5963
18-ABR	1,5972
19-ABR	1,5980
20-ABR	1,5988
21-ABR	1,5996
22-ABR	1,6004
23-ABR	1,6012

Fuente: BCRA.

INFLACION

(EN PORCENTAJE)

MARZO 2004	0,6
ABRIL	0,9
MAYO	0,7
JUNIO	0,6
JULIO	0,5
AGOSTO	0,3
SEPTIEMBRE	0,6
OCTUBRE	0,4
NOVIEMBRE	0,0
DICIEMBRE	0,8
ENERO 2005	1,5
FEBRERO	1.0
MARZO	1.5
INFLACION ACUMULADA ULTIMOS 12 MESES:	**9,1**

ACCIONES

	PRECIO (en pesos)		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 08/04	Viernes 15/04	Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	5,970	5,570	-6,7	-4,3	10,1
SIDERAR	23,000	19,500	-15,2	-14,1	0,3
TENARIS	18,200	15,350	-15,7	-14,0	4,4
BANCO FRANCES	6,370	5,650	-11,3	-11,0	-19,6
GRUPO GALICIA	2,290	2,060	-10,0	-8,9	-18,3
INDUPA	3,650	3,370	-7,7	-6,4	-7,4
IRSA	3,750	3,300	-12,0	-11,8	-3,0
MOLINOS	4,550	4,150	-8,8	-8,4	-21,0
PETROBRAS ENERGIA	3,630	3,200	-11,8	-10,4	-9,6
RENAULT	0,735	0,650	-11,6	-11,6	0,0
TELECOM	7,300	6,750	-7,5	-4,5	5,0
TGS	3,500	2,950	-15,7	-13,2	-3,3
INDICE MERVAL	1.424,300	1.276,480	-10,4	-8,9	-7,2
INDICE GENERAL	61.343,730	54.627,250	-10,9	-9,5	-3,6

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

TASAS

VIERNES 15/04

Plazo Fijo 30 dias		Plazo Fijo 60 dias		Caja de Ahorro	
$	U$S	$	U$S	$	U$S
3,00%	0,40%	4,20%	0,80%	0,80%	0,12%

Fuente: BCRA

DEPOSITOS

	SALDOS AL 06/04 (en millones)		SALDOS AL 13/04 (en millones)	
	$	U$S	$	U$S
CUENTA CORRIENTE	31.898	22	32.230	21
CAJA DE AHORRO	22.600	1.229	21.810	1.432
PLAZO FIJO	46.711	1.713	46.783	1.702

Fuente: BCRA

BOLSAS INTERNACIONALES

INDICE	PUNTOS	VARIACIÓN SEMANAL	VARIACIÓN ANUAL
		Variaciones en dólares (en %)	(en %)
MERVAL (ARGENTINA)	1476	-10,40	-4,8
BOVESPA (BRASIL)	24661	-5,90	-4,5
DOW JONES (EEUU)	10080	-3,60	-6,7
NASDAQ (EEUU)	1908	-4,60	-12,5
IPC (MEXICO)	11943	-4,60	-7,5
FTSE 100 (LONDRES)	4892	-1,50	-0,3
CAC 40 (PARIS)	4032	-2,30	0,2
IBEX (MADRID)	986	-2,30	-2,5
DAX (FRANCFORT)	4312	-2,00	-3,8
NIKKEI (TOKIO)	11371	-3,80	-5,9

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

El presupuesto del Pentágono está en niveles record y no para de subir, pero el dinero no alcanza para todos los frentes que Estados Unidos tiene abiertos, y el secretario de Defensa, Donald Rumsfeld, enfrenta un dilema muy serio.

AFP



Donald Rumsfeld entre las viejas fuerzas armadas, los aliados civiles de éstas, la guerra de Irak y las del futuro.

LA LUCHA DETRAS DEL PRESUPUESTO MILITAR DE 2006

El dilema de Rumsfeld

POR CLAUDIO URIARTE

Con un pedido record de 419.300 millones de dólares para el año próximo –y el oficialismo republicano en control de las dos cámaras del Congreso–, el presupuesto de defensa de Estados Unidos escasamente podría considerarse desnutrido, pero efectivamente lo está. El problema radica en que se están tratando de hacer demasiadas cosas al mismo tiempo: una guerra contrainsurgencia de segunda mitad del siglo XX –Irak– está siendo librada mientras altos planificadores militares están diseñando los dispositivos futuristas del escudo antimisiles, y se piensa en una quinta fuerza armada –la del espacio– y en unidades ligeras de desplazamiento terrestre, naval y aéreo ultrarrápido mientras todavía no se ha terminado de pagar la cuenta por enormidades diseñadas para la Guerra Fría como el portaaviones USS Ronald Reagan, pero que ahora se parecen bastante a elefantes blancos. La solución que se ha encontrado es bajar en un 20 por ciento (a alrededor de 10.500 millones) la porción del presupuesto dedicada a investigación básica, lo cual puede poner en cuestión la superioridad militar incuestionada de la superpotencia única y también –paradójicamente– retrasar los ritmos de desarrollo de la economía civil.

Donald Rumsfeld, el confrontacional secretario de Defensa, se encuentra, pues, en un dilema: o veta esa reducción cuando el presupuesto llegue a su escritorio o espera que el Congreso (si está de ánimo) lo haga. Y no es un dilema fácil para el jefe del Pentágono, que ya está acusado por docenas de generales, almirantes, senadores, representantes y grupos vinculados a la vieja industria militar de desplegar insuficientes efectivos y equipo en la guerra de Irak. “Rumsfeld quería una guerra barata, y eso es lo que tiene”, es un comentario usual en Washington ante la situación rayana en la anarquía que reina en zonas enteras del país bajo ocupación militar. Pero este esquema, que cuadra a la perfección con la preferencia por Rumsfeld de operaciones de *blitzkrieg* (guerra relámpago) y su devoción por las fuerzas de desplazamiento rápido, no podrá sostenerse si las fuerzas de seguridad iraquíes no son entrenadas y capacitadas suficientemente rápido. Habrá que aumentar soldados y costos y aquí intervienen los recortes de costos en un sector con relación directa a las armas futuristas soñadas por el secretario de Defensa. William Perry, ex secretario de Defensa, y John Detch, ex subsecretario, recuerdan en un artículo reciente que la busca de métodos básicos para reducir las interferencias de radares en los años ‘70, por ejemplo, dieron lugar a la tecnología *“stealth”*, de aeronaves indetectables o “invisibles”, mientras los avances en tecnología de sensores electrónicos posibilitan disponer de la enorme cantidad de información proveniente de satélites, así como los desarrollos informáticos permiten el suministro de esta información a comandantes militares casi en tiempo real. Esta combinación de inteligencia casi en tiempo real con municiones de precisión están en el centro de las actuales innovaciones en Washington. Por eso, el presupuesto de Defensa 2006 se parece a una serpiente que se muerde la cola.

El problema tiene implicancias para la economía civil porque el llamado “complejo militar-industrial” es en realidad una calle de dos manos: si es cierto que absorbe fondos que podrían dedicarse a gastos domésticos, también es cierto que los devuelve en términos de investigación e innovación tecnológica. Perry y Deustch también recuerdan que las inversiones de la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada en los años ‘60 y ‘70 fue lo que dio origen a Internet, y que el formato de archivo JPEG para imágenes digitales está basado en software y programas desarrollados por el Pentágono, mientras el sistema de posicionamiento global GPS basado en satélites se usa ahora en muchos teléfonos celulares y tiene el potencial de revolucionar el sistema norteamericano de control del tráfico aéreo.

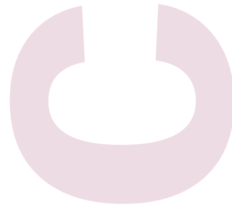
Una lucha sorda está librándose dentro y fuera de los muros del Pentágono por la forma –y el alma– de las Fuerzas Armadas y la sociedad norteamericanas del futuro. Y, en todo caso, parece claro que ésta no será “una guerra barata”. C

el mundo

■ El gobierno de **Uruguay** emitirá bonos por 300 millones de dólares en el mercado internacional con un plazo de 12 años y a una tasa en torno al 9 por ciento anual, informó la banca central de ese país.

■ El volumen de ventas del comercio minorista de **Brasil** creció un tímido 1,3 por ciento en febrero, con respecto a igual mes del año pasado, con lo que tuvo su peor desempeño en los últimos quince meses.

■ Las reservas de divisas de **China** alcanzaron los 659.100 millones de dólares a finales de marzo, un 49,9 por ciento más que en el mismo período de 2004, detalló el Banco Popular de China.



AGRO

LA CADENA DE VALOR EN EL MERCADO YERBATERO

No dejan tomar mate tranquilo

POR SUSANA DIAZ

¿El kilo de yerba mate a 5,20 pesos? Probablemente muchos economistas, por esas cuestiones de las división social del trabajo, desconozcan que este valor está como mínimo un 30 por ciento por encima de su actual precio minorista. Sin embargo, éste es el valor que pretenden algunos de los sectores que integran la cadena yerbatera. La suba se sumaría a una similar producida durante 2004, cuando según los datos del Indice de Precios al Consumidor del Indec, el paquete de yerba de medio kilo aumentó el 33,5 por ciento. En el primer trimestre de 2005, la disparada se frenó, aunque acumuló un aumento del 2,4 por ciento. En tanto, el Estimador Mensual Industrial mostró que durante 2004 la producción de yerba mate elaborada, la principal infusión del país, apenas creció el 0,9 por ciento.

Desde el sector empresario explican que el precio había quedado muy retrasado como resultado de tres factores combinados; la devaluación, la caída de la demanda interna y la sobreoferta. La potente suba de 2004, entonces, sería el resultado de un “reacomodamiento natural”. Desde las cámaras del sector brindan algunas razones más. Como siempre que se trata de precios de base agraria, el clima es uno de los principales componentes explicativos. Las principales zonas productoras, las provincias de Corrientes y Misiones, llevan dos años consecutivos de sequía, dato simple que afectó la oferta de materias primas.

A la vez, la recuperación de la economía presionó fuertemente sobre la demanda. La ley de hierro del mercado no podía traducirse más que en los aumentos registrados, sostienen. Con la recuperación del mercado interno, la industria demanda más de lo que los productores primarios ofrecen, completan. Un elemento a tener en cuenta es que, a diferencia de la carne y lácteos, aquí el mercado externo no es preponderante en la fijación de precios. Pero aunque el dato sea poco conocido, la yerba mate se exporta en buena cantidad. En 2004 las ventas al exterior fueron el 11 por ciento de las totales. El principal comprador fue Siria y, en menor medida Chile, Estados Unidos, Brasil y Uruguay.

En un intento por resolver las pujas al interior de una cadena donde no faltan eslabones con posición dominante, en 2002 se creó el Instituto Nacional de la Yerba Mate. Una de las tareas de este organismo es consensuar precios mínimos. La producción de yerba tiene básicamente tres etapas. La producción primaria, secado y molienda. Esto genera, además del precio final, dos precios intermedios, el de la hoja verde y el de la yerba canchada, es decir secada y preparada como insumo de la molienda.

La tarea del Instituto es, precisamente, acordar semestralmente y por unanimidad los precios mínimos intermedios: los de la hoja verde y la yerba canchada. La unanimidad no es tarea sencilla, ya que se trata de acordar entre sectores muy diversos y con intereses contrapuestos: representantes de los gobiernos nacional y de las dos provincias productoras, de la producción primaria, los secaderos, cooperativas, industrias y trabajadores. Un total de doce miembros. Si la unanimidad no se consigue, entonces debe laudar el secretario de Agricultura en base a los antecedentes. Esta es la situación actual y el titular de la cartera debe expedirse en las próximas dos semanas.

La opinión mayoritaria pero no unánime dentro del Instituto es llevar el precio de la hoja verde, que actualmente se paga 31 centavos el kilo (por la canchada el último acuerdo había establecido 1,18 peso el kilo), a cerca de 40 centavos. Lo que significa un aumento del orden del 30 por ciento. Pero la discusión no está sólo en este punto sino en cómo se distribuirá el ajuste al interior de la cadena. Algunos industriales pretenden que ese aumento sea proporcional para todas las etapas. Agricultura, en cambio, aspira a que la industria absorba el mayor precio de las materias primas para no afectar el precio pagado por los consumidores. C

E-CASH de lectores

¿QUE PAIS QUEREMOS?

Creo que estamos en un punto de inflexión y debemos hacernos esta pregunta. Crecer es ser responsable de nuestras propias decisiones y dejar de tener tantos “prestos a ayudarnos desde distintos países”. Todo esto impide nuestra propia elección. Si queremos un perfil industrial imprescindible en el XXI, necesitamos buenos técnicos e insumos para la producción, asimismo es muy importante la formación de técnicos, para ello hay que impulsar el buen nivel de las escuelas técnicas, el presupuesto para estudio, equipos y becas. El señor ministro de Educación debe manejar un mayor presupuesto, un área imprescindible en un país en crecimiento. Cuando en 1950 llegaban los italianos a la Argentina se les decía ingenieri. Ese título corresponde al de técnico muy valorado en Italia. En un país como ése, altamente industrializado, siempre han tenido un papel preponderante las escuelas técnicas en la formación de personal especializado. Otro tema a considerar es el de los insumos, en este caso es el vidrio el que nos ocupa, que tanto incide en el precio de los envases para el consumo. Debemos considerar que en el país hay un monopolio (Rigolleau-Cattorini), por si eso fuera poco el insumo principal del vidrio (carbonato de sodio) tiene que ser importado. Sólo hay 3 o 4 países que lo fabrican, los cuales son los formadores y determinadores de precios. Aquí por problemas políticos sólo pudo hacerse una planta en la época del general Lanusse, nunca fue habilitada y hoy está cubierta de pasto en su totalidad. Señor Presidente, si Ud. quiere un país en serio como dice, deje de lado los compromisos políticos y decídase a disponer mayor presupuesto para la Educación en todos sus niveles, lo cual es indispensable para el crecimiento del mismo, dejemos de lado el mito de mi hijo el doctor porque en una sociedad todos los escalones de la pirámide laboral son importantes e imprescindibles. Termino con una experiencia personal. En enero de 1985 he viajado a Rusia por placer, al regresar a fines de enero (a los 3 meses asumió Gorbachov), en el vuelo de regreso comparto el viaje con un funcionario ruso (economista), quien venía a un congreso a San Pablo (Brasil), quien extrañado me preguntó: ¿Por qué la Argentina continuaba exportando sólo productos primarios y no elaborados que eso la iba a confinar en un atraso importante y dependiente respecto de otros países?

Elena Caletti
ecaletti@yahoo.com.ar

BUENA MONEDA

Descontaminación

Por Alfredo Zaiat

En estas semanas de inquietud por la aceleración de precios de bienes sensibles de la canasta básica del hogar reaparecieron los economistas. O, para ser más precisos, los astrólogos. De ese modo se hace justicia al excluir a profesionales que se dedican a aplicar con honestidad intelectual lo que aprenden en la universidad. Esa es la principal diferencia con esos colegas, que con el título en la mano se han dedicado a señalar con mandato autodelegado qué es lo que se debe hacer en la economía para beneficio de unos pocos. Estos últimos sostienen un discurso que exponen como técnico pero resulta fundamentalmente político e ideológico. La economía no es una ciencia exacta como muchos de esos profesionales –que trabajan en y para la city– hacen creer a la mayoría. Las recetas que ofrecen siempre son sencillas y prácticas con resultados inmediatos y efectivos. El pequeño detalle a recordar es que esas pócimas ya se bebieron y tuvieron consecuencias desastrosas. Pero no se rinden y siguen con el mismo libreto. A esta altura hay que pensar que se trata solamente de un instinto de supervivencia existencial: dejarían de ser lo que son si admiten que han transitado el camino equivocado en el campo de las ideas; obviamente, no el del dinero.

El fantasma de la inflación les ha ofrecido nuevamente el escenario para el despliegue de sus conocimientos en la materia. Y lo han aprovechado con intensidad. El problema es que repiten recomendaciones que se quedaron en el tiempo (en los noventa), o también puede ser que las anteojeras ideológicas no les permita analizar la realidad con un poco más –no mucha– de complejidad. Las propuestas para frenar los precios y, por lo tanto, para asegurar el sendero de crecimiento son las conocidas.



Para evitar que la confusión se generalice, vale la pena algunas aclaraciones.

■ *Aconsejan una política monetaria restrictiva, retirando pesos del mercado, disminuyendo la emisión y subiendo la tasa de interés*. Ninguno de esos economistas astrólogos puede ofrecer con certeza cuál es el punto máximo de saturación de la demanda de dinero. O sea, cuánto del circulante pasa a ser excesivo en función de la cantidad que quieren mantener en saldos líquidos los agentes económicos. En su momento Alfonso Prat Gay, el ex presidente del Banco Central, se equivocó, al asumir que la demanda de dinero transaccional se comportaría como en los ‘90, que no había superado el 10 por ciento del PIB. Y no fue así. En la Argentina posdevaluación y poscorralito no es para nada fácil estimar la demanda de dinero. Si la economía crece es necesario expandir la base monetaria para lubricar el motor del desarrollo, si no se frena ese avance. Por lo tanto, proponer ahora una política monetaria ortodoxa tiene su raíz en concepciones ideológicas sin ningún respaldo técnico. Y la consecuencia de esa estrategia no será otra que la desaceleración del crecimiento.

◆ *También sugieren que hay que bajar el gasto público, subejecutando partidas, en especial la de inversión.* Es una de las propuestas más llamativas porque el gasto en términos *reales* –descontada la inflación– sigue por debajo del registrado a fines de los ‘90 y de 2000. La variación *nominal* de una variable es poco relevante para un análisis profundo de un problema económico, enseñanza que transmiten los profesores en los claustros en las primeras materias a sus alumnos. El reclamo de más ajuste fiscal, además, ya es una exageración teniendo en cuenta que el superávit que se está contabilizando supera el 4 por ciento del PIB. Esto significa que la política fiscal ya es suficientemente contractiva. Ahora bien: si el objetivo es volver a la recesión, el camino correcto es el que indican esos economistas.

■ *Aseguran que resulta clave frenar la puja distributiva*. Esa tensión existe por más que se la quiera ocultar. Y existe no porque los trabajadores reclamen mejoras salariales, sino porque las empresas se han estado apropiando de ingresos crecientes. Esto significa que en esa puja quien está perdiendo es el trabajador. Es decir, vociferar que se debería congelar la puja distributiva en realidad es la traducción de querer preservar nichos de privilegios para los dueños del capital.

■ *Advierten que los aumentos de salarios se tienen que otorgar en función a la evolución de la productividad*. Esta es una de las grandes máximas del cavallismo durante los noventa. Que ahora se repite como si no se pudiera observar la experiencia pasada, y también reciente. Los incrementos de productividad no se han reflejado en mejoras sustanciales de salarios. El caso más evidente lo ofrece el sector de los ganadores del modelo del dólar alto. El estudio “Salarios y precios” del último Informe de Inflación del BCRA revela que, pese a que los salarios en términos reales en esas industrias se han recuperado, el excedente bruto de explotación (la participación del ingreso que no se llevan los asalariados) se incrementó 18,7 puntos porcentuales desde la salida de la convertibilidad debido a la fuerte alza de la actividad, la suba de precios y el incremento de la productividad. En otras palabras, los salarios subieron pero no en la misma proporción que la productividad.

■ *Proponen dejar caer el dólar para que ese descenso se traslade a precios*. Los buenos economistas tratan de evitar los consejos morales (más aún después de que el efímero ministro de Economía del derrumbe de Alfonsín, Juan Carlos Pugliese, le habló al mercado con el corazón y le contestaron con el bolsillo). Quedó demostrado que el retroceso del dólar no se tradujo en los precios cuando el billete bajó de los 3,80 hasta los 3,00 pesos. En momentos de corridas, el mecanismo defensivo es fijar precios en función del dólar. Luego de estabilizado el mercado cambiario el dólar no es el principal referente para determinar precios. ¿Cuál sería el beneficio en relación con la inflación de inducir una caída del dólar a niveles de 2,20? Ninguna.

■ *Afirman que hay que evitar la indexación de precios y salarios.* Lo que no estuvo indexado en los últimos años fue el salario. La inexistencia de cláusulas de ajuste en los salarios fue la exagerada contribución del mundo del trabajo en la salida de la crisis: los ingresos reales registraron en promedio una caída del 24 por ciento durante 2002. Desde entonces, la recuperación fue lenta y todavía acumulan un caída promedio del 15 por ciento de su poder adquisitivo, según el Indec. A propósito, ¿por qué esos economistas que recomiendan no indexar precios y salarios no incluyen también la deuda pública? Si la cuestión pasa por evitar ajustes automáticos, una porción importante de los actuales bonos y de los futuros que se emitirán incluyen el CER (inflación) como factor de actualización del capital.

■ *Señalan que se debe frenar el incremento de la demanda y archivar los aumentos salariales en forma generalizados.* Cuando hablan de demanda, ¿a quién están incluyendo? El ingreso promedio de la economía no supera los 650 pesos y la pobreza alcanza al 40 por ciento de la población. Y respecto de los salarios, en ese mismo informe del BCRA se destaca que los decretos del anterior y de este gobierno disponiendo aumentos han representado el 80 por ciento de la suba nominal de sueldos en el sector formal privado de la economía. Esto significa que sin esos decretos el ingreso de los trabajadores hubiera tenido un mínimo ajuste.

En fin, el siguiente artículo ha sido una desinteresada contribución a la política de descontaminación de ideas que volvieron a posarse en densas nubes sobre el cielo de la economía en estos días de inestabilidad inflacionaria. C

CUERO

En los últimos días, en distintos ámbitos, se ha intentado relacionar la suba real de los precios de la carne vacuna al consumidor con una supuesta baja en el de los cueros crudos a las curtiembres. Al respecto, desde la Cámara de la Industria Curtidora Argentina creemos conveniente aclarar algunos puntos sobre el tema a fin de evitar errores en la información. El valor de los cueros se ha mantenido estable en los últimos tiempos y para tener una idea cabal de lo que representa en el negocio de la carne, cabe destacar que el cuero vacuno por su peso equivale sólo al 7 por ciento del total del animal, y por su valor se ubica en torno del 10 por ciento del mismo. Esto radica en que por el simple hecho de vender el cuero como un subproducto del ganado se valoriza significativamente respecto de su valor incorporado al animal en pie. Lo que la industria curtidora paga al frigorífico por el cuero es casi un 35 por ciento más que lo que éste paga al productor ganadero, por el mismo cuero, cuando compra el animal. De hecho, en países como Brasil, nuestro principal competidor, el precio que las curtiembres abonan a los frigoríficos es notablemente inferior, ya que el mismo es equivalente al precio del kilo vivo, la misma relación severifica en EE.UU. Hoy se observa que algunos clientes del mercado interno argentino, tradicionales compradores de nuestro sector, adquieren cueros industrializados en Brasil a mejores precios, esto es producto del valor de la materia prima en dicho país.

El sector curtidor argentino orienta sus ventas, como lo realizó tradicionalmente, al mercado internacional, exportando la mayoría de su producción, pero en el último tiempo, además de incorporar procesos de manufactura en sus plantas, está acompañando el desarrollo de la industria del calzado y la marroquinería argentina, proveyéndole cueros terminados.

Con esfuerzo, trabajo e inversiones constantes a través de los años, y con la intención de sustituir exportaciones de materias primas sin proceso industrial, propios de un pasado colonial, por cueros industrializados y manufacturas, el sector llevó los 250 millones de dólares anuales exportados en la década del 70 a los 900 millones de 2004, superando permanentes asimetrías con nuestros competidores. Esa cifra, que además tributa a favor del Estado, se traduce en trabajo directo e indirecto para 50.000 familias, fruto de una política sustentable a favor del desarrollo de la cadena de valor del cuero. Compartimos la misma preocupación del Gobierno: seguir creciendo con estabilidad. Pero debe quedar claro que el aumento en el precio de la carne que debe soportar el consumidor nada tiene que ver con la industria curtidora, en todo caso el valor de venta del cuero colabora, como subproducto, a disminuir el costo del producto principal que es la carne.

Eduardo Wydler
Presidente de la Cámara de
la Industria Curtidora Argentina

Para opinar, debatir, aclarar, preguntar y replicar, enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 6772-4450 o por E-mail a economia@pagina12.com.ar no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.